Wychodzi raz w tygodniu.

Opłata pocztowa uiszczona gotówką.

ROK XX. Kraków, dnia 7-go sierpnia 1937 Numer 29.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEN KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ



Okólniki Min. Skarbu w sprawach celnych.

WYJAŚNIENIA DO TARYFY CELNEJ PRZYWOZOWEJ.

Okólnikiem L. D. IV. 17887/2/37 Min. Skarbu wyjaśniło, że przywożone z maszynami i aparatami narzędzia ręczne i przybory, jak komplet kluczy, bez ruchomej szczęki do nakrętek, śrubokręty, oliwiarki ręczne, szczoteczki, drobne montażowe materiały należy clić łącznie z przywożonymi maszynami i aparatami, t. j. z zastosowaniem pozycji dla danych maszyn i aparatów pod następującymi warunkami: 1) jeżeli maszyny i aparaty będą objęte grupami 67 i 68 taryfy celnej; 2) jeżeli nie będzie wątpliwości, że dane narzędzia ręczne i przybory są przeznaczone i przystosowane do danych maszyn i aparatów zarówno pod względem ilości (pojedyńcze komplety) jak i jakości. W przypadku, gdy taryfa celna różniczkuje stawki celne w zależności od wagi, zastosowanie właściwej stawki jest uzależnione od wagi samej maszyny, względnie aparatów, bez wagi wyżej wyszczególnionych dodatków.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ.

Rok XX — **Kraków, dnia 7 sierpnia 1937** — **Nr. 29.**

Cena abonamentu:
Abonament kwartalny 4 zl
" półroczny 8 zl
" roczny 16 zl
Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wiecz. Rękopisów Redakcja nie zwraca.
Redakcja i administr. Kraków, Grodzka 40
Telefon Nr. 132-67
Konto P. K. O. Nr. 400.342.

Ogłoszenia:
Wiersz milim. 1 szp. na okładce 40 groszy
Wiersz milim. 1 szp. na 1 str. okładki 60 groszy
Wiersz milim. 1 szp. w tekście 60 groszy
Cała strona okładki Zł 200 Pół strony okładki Zł 100
Ćwierć strony Zł 50 Ósma strony Zł 25
Cała strona w tekście Zł 450, Pół strony Zł 230
Ćwierć strony Zł 120 Jedna ósma strony Zł 60

Echa tygodnia.

Prasa donosi, że Bank Związku Spółek Zarobkowych podejmuje akcję w kierunku przyjścia z pomocą kredytową kupcom i rzemieślnikom w Wielkopolsce, którzy przeniosą się na kresy wschodnie i południowe. Otrzymać oni będą mogli pożyczkę w wysokości 4 tys. złotych przy oprocentowaniu jeden procent rocznie na przeciąg dwóch lat. Kredyt ten Bank Związku Spółek Zarobkowych uzyskał w Banku Gospodarstwa Krajowego. Od kredytobiorców wymagane będzie zabezpieczenie hipoteczne lub wekslowe z odpowiednim żyrem.

Uważamy, że nad notatką tą nie należy przejść do porządku dziennego. Akcja, którą podejmuje Bank Związku Spółek Zarobkowych przy współudziale Banku Gospodarstwa Krajowego ma znaczenie niemal symboliczne dla żydostwa polskiego.

Rozważmy rzecz sine ira. Bank Związku Spółek Zarobkowych jest instytucją finansową, utworzoną przede wszystkim dla potrzeb kredytowych spółdzielczości. Bank ten swego czasu doskonale prosperował, aż przystosował się całkowicie do gospodarki naszych „nowych czasów" i zaczął popadać w ruinę. Wtedy zjawił się Skarb Państwa, który podupadającemu bankowi użyczył swego mocnego ramienia. Bank Związku Spółek Zarobkowych stał się instytucją etatystyczną, poczynającą sobie w dziedzinie polityki kredytowej tak, jak wszystkie zetatyzowane instytucje kredytowe.

Bank ten chce poprzeć rozwój gospodarczy kresów. Bardzo mu się to chwali, choć bank ten nie w tym celu został powołany do życia. Ale przyjmijmy, że bank ten chce ze swej strony „zbawić Ojczyznę" przez gospodarcze podniesienie kresów. W takim razie, jeżeli chodzi mu istotnie o kresy, dlaczego ograniczył przyznawanie kredytów wyłącznie do kupców i rzemieślników wielkopolskich? Czy na Górnym Śląsku, w Krakowie, we Lwowie lub w Warszawie nie ma kupców i rzemieślników, którzyby na tak tani kredyt zdecydowali się osiedlić na kresach? Oczywiście, bank wiedział o tym, że są. Ale rozciągając ten kredyt dla wszystkich kupców i rzemieślników z całej Polski mogłoby się zdarzyć, że na kresy wschodnie i południowe pojechaliby także Żydzi. Tego jednak bank nie chce. W Wielkopolsce prawieże nie ma kupców i rzemieśślników żydowskich, tam też bank skierował wszystkie swe kredyty dla kresów.

Teraz opadają nas wątpliwości, czy bankowi zależy istotnie na gospodarczym podniesieniu kresów. Bo zważmy; gdyby na kresach istniała obiektywna potrzeba zakładania nowych placówek kupieckich i przemysłowych, wówczas potrzeba ta stworzyłaby te placówki sama, bez specjalnego

poparcia kredytowego. Widocznie wiec stan gospodarczy kresów jest tego rodzaju, że istniejące placówki kupieckie i rzemieślnicze wystarczają dla zaspokojenia tamtejszego rynku. Można starać się o podniesienie stanu gospodarczego kresów. Ale w tym wypadku staranie należy rozpocząć nie od alimentowania placówek kupieckich i rzemieślniczych c u dz yc h, ale przede wszystkim od wielkich inwestycyj i od stworzenia warunków rentowności dla nowo powstałych warsztatów pracy, obojętnie czy będą to zakłady handlowe czy rzemieślnicze, czy wielkoprzemysłowe czy też bankowe. Przedsiębiorstwa kupieckie i rzemieślnicze powstaną same, bez niczyjej pomocy, przy nowych ośrodkach gospodarczych. W żadnym jednak wypadku kreowanie samych tylko sklepów i warsztatów rzemieślniczych nie może ośrodków takich stworzyć.

A więc nie dla gospodarczego podniesienia kresów wschodnich i południowych mają ruszyć kupcy z Wielkopolski. Po cóż więc Bank Związku Spółek Zarobkowych rzuca pieniądze, których napewno sam nie ma zbyt wiele? Otóż jedynym wytłumaczeniem tej niezrozumiałej z punktu widzenia gospodarczego polityki kredytowej jest chęć wyrugowania kupców i rzemieślników żydowskich z kresów wschodnich i południowych i zastąpienie ich przybyszami z Wielkopolski. Innego usprawiedliwienia nie możemy znaleźć.

Ale w tym wypadku musimy postawić zasadnicze pytanie, jakim prawem bank panstwowy stwarza kredyty p o l i t y c z n e, bo prawieże nie oprocentowane na cele absolutnie sprzeczne z literą i duchem konstytucji? Bank Związku Spółek Zarobkowych płaci za wkłady około 4 do 5 procent rocznie. Jeśli bank ten wypożycza pieniądze na 1 procent rocznie, to jasnym jest, że sprzedaje pieniądze taniej, niż je kupuje, a zatym traci. Kto tę stratę pokrywa? Pokrywa ją Skarb Państwa, a Skarb Państwa, to podatnik. Zważmy, że handel i rzemiosło dają ponad 30 procent wpływów podatkowych, zaś większość kupców i rzemieślników w Polsce, to Żydzi. Można zatym bez obawy o przesadę stwierdzić, że częściowo za żydowskie pieniądze finansuje się akcję, mająca na celu wyrugowanie żydowskich kupców i rzemieślników z kresów.

Nie powiedzielibyśmy, aby to było tak bardzo moralne.

Pogląd, że nowi przybysze z Wielkopolski będą w stanie utrzymać się kresach wschodnich i południowych, jest z gruntu mylny. Poznać od razu, że pogląd taki jest dziełem dyletantów, nie orientujących się należycie w arkanach polityki gospodarczej. Nowi przybysze, zasobni w taki kredyt rozpoczną dumping dla zgniecenia swych żydowskich konkurentów. Kupcy i rzemieślnicy żydowscy albo radykalnie obniżą swe koszty własne (częściowo przez przejście do gospodarki anonimowej od dotychczasowej jawnej) albo zwiną swe warsztaty pracy. W pierwszym wypadku rozpocznie się mordercza walka konkurencyjna, która będzie coraz bardziej spychała koszty własne gospodarki żydowskiej, w drugim zaś wypadku ruina wielu warsztatów pracy obniży poziom gospodarczy całego terenu walki konkurencyjnej. Przybysze z Wielkopolski rychło przekonają się, że otrzymane kredyty stopniały i że trzeba wracać tam, skąd się przyszło. Ale dzieło zniszczenia, jakie pozostawią, na długi czas potem będzie jeszcze ciążyło na rozwoju gospodarczym ziem południowych i wschodnich.

Podkreślamy jeszcze raz, że nie mamy nic przeciwko walce konkurencyjnej. Owszem, konkurencję lojalną, fair play, bez interwencji czynników trzecich uważamy za zbawienną dla rozwoju gospodarczego. Niech ścierają się kwalifikacje i siły kapitałowe, ale niech kapitały, wprzęgane w walkę konkurencyjną będą kapitałami własnymi, a nie pożyczonymi z pieniędzy podatkowych c a ł e g o społeczeństwa! Niech kwalifikacje obydwu partnerów będą wartościami własnymi, a nie cudzymi. Walka, prowadzona przeciw kupcowi żydowskiemu przez kupca chrześcijańskiego przy pomocy szczególnie przychylnej polityki kredytowej, podatkowej, administracyjnej, a przede wszystkim przy pomocy ogromnego nacisku moralnego, nie jest walką gospodarczą, ale walką p o l i t y c z n ą, prowadzoną na arenie gospodarczej. W walkę konkurencyjną dwóch obywateli równych wobec prawa nie powinien się mieszać ani rząd, ani bank państwowy, ani urząd skarbowy, ani starostwo lub województwo, ani sprzymierzone przedsiębiorstwo państwowe lub samorządowe, mające do rozdziału dostawy, ani ksiądz z ambony. W przeciwnym bowiem razie walka ta stanie się jednostronnym uciskiem kupca i rzemieślnika żydowskiego przez sprzymierzone przeciw niemu potężne czynniki, a taki ucisk nigdzie i nigdy jeszcze nie doprowadził do dobrobytu gospodarczego. A że nie uszczęśliwia i nie umoralnia także kupca chrześcijańskiego świadczy niedawny apel, zamieszczony na łamach „Tygodnika Handlowego", organu kupców chrześcijańskich, przez jednego z jego czytelników, który przestrzegał przed zbytnim ułatwieniem pracy kupcom chrześcijańskim, albowiem metoda taka demoralizuje beneficjantów i wychoduje ich źle do trudów prawdziwej walki konkurencyjnej.

Jeszcze kilka uwag o pracy zastępców handlowych.

W artykule p. t. „Jak powinien pracować zastępca handlowy" (vide Nr 26 z dnia 10 lipca b. r.) nakreśliłem pewne ogólne wytyczne, którymi przedstawiciel powinien się kierować w swojej pracy akwizytorskiej. Zalecenia, zawarte w tymże artykule zajmują się tylko stroną reprezentacyjną akwizytora, względnie jego taktyką w stosunku do klientów i techniką akwizycji. Zadanie zastępcy nie polega jednak wyłącznie na akwizycji jako takiej. Jest ono natury znacznie szerszej. Przyjść do klienta po gotowe zamówienie jest rzeczą drugorzędną. Rzeczą trudniejszą jest przygotować należycie teren, oraz stworzyć i rozszerzyć możliwości zbytu towarów, produkowanych przez swoją firmę.

Przedstawiciel pozostający w bezpośrednim kontakcie z klientelą, zapoznaje się z jej wymaganiami w różnych dziedzinach, spotyka się niemal codziennie z działalnością konkurencji i na podstawie tychże obserwacyj jest on źródłem inicjatywy dla swojej firmy w dziedzinie wytwórczości, propagandy, polityki cen itd. Niejedno przedsiębiorstwo zawdzięcza rozbudowę i rozwój swoim przedstawicielom dzięki ich inicjatywie w przytoczonych powyżej dziedzinach. Idąc po tej linii można również stwierdzić, że przedstawiciel powinien służyć swojej firmie inicjatywą również w sprawach wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa dla usprawnienia produkcji i aparatu administracyjnego w kierunku racjonalnej kalkulacji cen, oraz szybkiej i dokładnej obsługi klienteli. Momenty te mają ogromny wpływ na zdolność konkurencyjną i na ustosunkowanie się klienteli do danej firmy, a więc na wysokość obrotów, w czym zastępca jest może najwięcej zainteresowany.

Logiczna reasumcja powyższych wywodów w zestawieniu z wywodami artykułu poprzedniego, jest następująca: Powodzenie w pracy przedstawiciela jese zależne częściowo od warunków, których wypełnienie leży w rękach samego przedstawiciela, a częściowo od takich, które może wypełnić tylko firma. Co do tych ostatnich, jak: dostosowanie produkcji do wymagań rynku, sprawność w obsłudze klientów, racjonalna kalkulacja; — służy przedstawiciel swojej firmie odpowiednią inicjatywą.

Sposób ustosunkowania się firmy do przedstawicieli nie pozostaje również bez wpływu na wynik pracy tych ostatnich. Dlatego pragnę problem ten tu omówić. Przede wszystkim sprawa wynagrodzenia: system prowizyjny jest najbardziej racjonalny, ponieważ uzależnia wysokość zarobku od wysokości obrotów, co jest przyczyną bezpośredniego zainteresowania przedstawiciela w osiągnięciu jak najwyższych obrotów.

Uważam również za zasadniczą rzecz, aby zastępca otrzymywał prowizję od zamówień pośrednich i bezpośrednich. Inaczej może to prowadzić do następujących komplikacyj: zastępca, będąc zaprzyjaźniony z klientem prosi go o niewysyłanie zamówień wprost do firmy, lecz o czekanie aż do następnego przyjazdu. Nie dość, że ten niezbyt elegancki sposób postawienia kwestii przez przedstawiciela naraża na szwank prestige firmy i niemniej jego własny, istnieje jeszcze obawa, że klient mając w międzyczasie pilne zapotrzebowanie i nie chcąc się narażać danemu przedstawicielowi skieruje w końcu zamówienie do firmy konkurencyjnej, w przeświadczeniu, że ten się o tym nie dowie. Można tego rodzaju przykrych rzeczy uniknąć przez przyznanie prowizji od zamówień pośrednich i bezpośrednich.

Firma powinna dbać o zadowolenie materialne i moralne przedstawiciela. Leży to również w interesie wyniku jego pracy. Przedstawiciel zadowolony występuje wobec klientów z pewnością siebie i ze swadą, co posiada niewątpliwie dodatni wpływ na rezultat pracy. Natomiast gdy jest przygnębiony, praca mu idzie ciężko, a w rezultacie cierpią na tym obroty. **Dobrze więc czynią ci szefowie, którzy nie tylko, że udostępniają swoim przedstawicielom życie w znośnych warunkach materialnych, lecz obchodzą się z nimi taktownie i uprzejmie, przez co udzielają im moralnego poparcia w ich nieraz ciężkiej pracy dla firmy.**

my.

Często się zdarza, że dyrektor, czy szef firmy robi przedstawicielowi wymówki tego rodzaju: „Pan broni zawsze tylko swoich odbiorców, a nie firmę".

W większości wypadków dzieje się tym krzywda przedstawicielowi; szef powinien sobie uzmysłowić, że przedstawiciel pełni pewnego rodzaju misję dyplomatyczną u klienta i odgrywa rolę mediatora między firmą, a odbiorcą. U klienta powinien on właśnie uchodzić za obrońcę jego spraw wobec firmy, tak, żeby klient go mógł uważać za swojego przyjaciela. Leży nawet w interesie samej firmy, aby wszelkie udogodnienia i ustępstwa, czynione klientom, przedstawić im jako zasługę przedstawiciela, co zaskarbi temu ostatniemu wdzięczność klientów, a w rezultacie obroty się powiększą. Gdy zajdzie potrzeba bronienia firmy wobec odbiorcy, przedstawiciel napewno nie omieszka tego uczynić, albowiem leży również na linii jego interesów, aby jego tranzakcje były dla firmy rentowne, abstrahując już od winnej swojej firmie lojalności.

W poruszonym powyżej przedmiocie można przyjąć następującą zasadę: przedstawiciel nie może nigdy odegrać roli prokuratora, lecz zawsze musi występywać w roli obrońcy: broni on firmę wobec odbiorcy i vice-versa.

S. Ins.-Eis.

P. T. Abonenci „Przeglądu Kupieckiego" oraz Członkowie Krak. Stowarzyszenia Kupców mogą otrzymać zniżki na nowy sezon do kina „Wanda" w Adm. „Przegl. Kupieckiego".

MIGAWKI.

Naszym wrogiem strach!

Zamieszczając poniżej uwagi jednego z poważnych kupców krakowskich, sądzimy, że wyrazimy sąd wszystkich Czytelników, jeżeli powiemy, że zalety autora, t.j. zdolność pokonywania strachu i stuprocentowy optymizm zasługują na całkowicie usprawiedliwioną — zazdrość. Oczywiście w najżyczliwszym tego słowa znaczeniu. (Red.).

Strach jest największym nieprzyjacielem człowieka. Strach, to bakcyl, wchodzi w krew nie wiadomo kiedy, ale zawsze w chwili najmniej odpowiedniej. Ten to bakcyl gwałtownie, szybko opanowuje nasz organizm. Przenika całe nasze jestestwo, ciało, dusze, rozum. I trzeba potężnej siły woli, by ten bakcyl opanować, by go się pozbyć.

Strach jest wrogiem ludzkości, bez względu na rasę, narodowość czy wyznanie. Boi się żołnierz trzaskających szrapenli, czy innej śmiercionośnej broni, boi się chory śmierci, stracha ma rolnik przed gradobiciem. Jakże się boi bogaty o całość swojego kapitału albo ten o gołych kieszeniach biedak, przed głodem i mrozem.

Strach to wróg potężny.

Dobrze tego wroga zna też kupiec. Zna go, wstając do pracy i udając się na spoczynek. Kroczy koło niego i niepokoi, gdy bierze weksel za sprzedany towar w dniach płatności. Albo na przykład przy zakupach. Kupić mało, — nuż sezon dopisze, — a skład konkurenta lepiej będzie zaopatrzony. Kupić więcej, może pogoda nie dopisać. No i jeszcze, czy klientom się spodoba, czy Urząd uzna księgi.

Te i tym podobne myśli nachodzą bardzo często kupca.

Czy i co będzie, jeśli? to właśnie te pytania, które kupiec wiecznie sobie zadaje, będąc stale w obawie, co też jutrzejszy dzień niedobrego przyniesie.

Jak pozbyć się tego strachu, jakie na to lekarstwo?

Bezwzględnie najważniejszym środkiem samozachowawczym jest zaufanie do siebie samego. Przede wszystkim optymizm, to lekarstwo na wszelkie dolegliwości życiowe. Bo miejcie na uwadze, że samopoczucie i wiarę nabierać można, wywołując u siebie tylko myśli pozytywne. Myśli pozytywne zaś, to wiara w siebie samego, w swoje poczynania. A to jest już początkiem przyszłego powodzenia. Co robisz, co zamierzasz, czyń na wesoło, z humorem, bodaj wisielcym. Ja unikam pesymistów, jak ognia, jak zarazy. Jestem optymistą i dobrze mi z tym. Mówią o mnie, że jestem zarozumiały, taki pewny siebie. To są właśnie te objawy — optymizmu zdrowego — prawdziwego, a nie urojonego.

Nie przejmuję się nigdy złymi wiadomościami, zwłaszcza teraz.

Gdy do uszu moich dochodzą złe wiadomości — nie przejmuję się, nie przerażają mnie. Po deszczu zawsze wschodzi słońce. Jestem chory — pomagam moją wiarą wypędzić ze mnie chorobę. Jestem jak i Wy kochani Czytelnicy kupcem. Zdarza mi się często, że mam wybrednego i niecierpliwego klienta przed sobą. Wszak to dobrze znacie ze swojej bogatej prak-

tyki. Cierpliwością i uśmiechniętą twarzą muszę go sobie wreszcie zjednać.

I jeszcze co bodaj najważniejsze. Choć poznać mi z nosa do jakiej rasy należę, n i e b o j ę s i ę. I ta żyletkowa, petardowa zabawka się raz wreszcie naszym domorosłym, niedowarzonym politykom znudzi. Człowieczeństwo zawsze ponad barbarzyństwo wypłynie.

Wogóle nie mam czasu na złe i nieproduktywne myśli, bo umysł mój stale zajęty myślami p o z y t y w n y m i.

Jestem, po kupiecku mówiąc, stuprocentowym o p t y m i s t ą.

ERES.

Uprzejmość handlowa i... nieuprzejmość urzędowa

Kilka uwag cudzoziemca, zamieszkałego w Polsce.

Jak się zapatruje na Polskę cudzoziemiec, dowiadujemy się od czasu do czasu z reportaży, drukowanych po różnych „magazynach" i dziennikach angielskich, francuskich, niemieckich i t. p., w ciekawszych wyjątkach przytaczanych niekiedy przez prasę polską. Wrażenia te bawią nas, jeśli autor zdradza zupełną nieznajomość naszych spraw i kraju, wprawiają w dumę, skoro znajdziemy w nich zachwyty w naszem przekonaniu słuszne, gniewają zaś w wypadku, gdy stwierdzimy zasadniczo wrogie ustosunkowanie się do nas takiego publicysty.

Ale naogół wrażenia te — ujemne czy dodatnie — zebrane w ciągu jakiegoś kilku czy kilkunastotygodniowego pobytu są przeważnie zbyt pobieżne, aby mogły być miarodajne. Tacy „podróżnicy" nie mają przeważnie o nas żadnego pojęcia. Nie znają ani nas ani naszych obyczajów. Nie wiedzą jacy jesteśmy. Dużo ciekawsze jest przekonanie, jakiego nabiera o Polsce, mieszkający wśród nas stale.

* * *

Znam takiego. Jest to niejaki p. K. — rdzenny Holender, ogromnie jowialny, bardzo przyjacielski. Pan K. jest kupcem. Przed 15-tu laty, kiedy zagranica dopiero nawiązywała z nami stosunki, p. K. jako jeden z pierwszych kuców obcych przyjechał do Warszawy z partią towaru.

Przyjechał i został, bo widział możliwości powodzenia, a przede wszystkim dlatego, że mu się u nas spodobało.

Pamiętam go dobrze z pierwszych miesięcy jego pobytu w Warszawie. Urządził sobie niewielki, ale gustowny sklep na jednej z ulic śródmieścia. Po polsku jeszcze nie mówił. Zaczyna go dopiero poznawać i był nim oczarowany.

— Jesteście wspaniale grzeczni! — mówił. Nie, to mało. Jesteście wprost wyszukanie wytworni w sposobach wysławiania się, w korespondencji handlowej... To jest niewątpliwa oznaka wspaniałej i starożytnej kultury.

Podobało mu się zwłaszcza, że zwracamy się do obcych w trzeciej osobie, podczas gdy wszystkie inne narody znają tylko dwie formy „ty" albo „wy". Zachwycał się, że wszystkie listy zaczynamy od „Szanownego Pana", że adresujemy koperty „Wielmożny Pan". Nie miał dość słów na wyrażenie zachwytu nad uprzejmością polską.

Tak się złożyło, że przez czas dłuższy nie miałem okazji do pomówienia z p. K. Nastąpiło to dopiero w tych dniach, kiedy odwiedziłem go w sklepie. Stwierdziłem przytem z zadowoleniem, że mówi po polsku już zupełnie biegle z lekkim tylko akcentem cudzoziemskim.

— No cóż? — zapytałem. — Dobrze się pan u nas czuje?

— Owszem — uśmiechnął się. — Tylko... tylko nie mogę się jakoś przyzwyczaić do waszej nieuprzejmości.

— Jakto? Przecież tak się pan zachwycał wytwornością naszych zwrotów.

Pokiwał głową.

— Omyliłem się. Nie. Wy wcale nie jesteście uprzejmi. A zwłaszcza nieuprzejme są wasze urzędy.

— ?

— No, proszę pana. Jeżeli dostaję wezwanie z jakiegoś urzędu, to z reguły za niestawienie się grożą mi jakąś straszną karą. To mnie drażni. Dlaczego mi grożą — pytam — skoro pisząc takie zawiadomienie władze nie wiedzą jeszcze czy mam zamiar się nie stawić? To jest nieuprzejme. U nas, w Holandii nie znajdzie pan w urzędowych wezwaniach ani śladu podobnych pogróżek. A przytem muszę podkreślić, że te holenderskie pisma urzędowe redagowane są językiem zwykłym, takim samym, jakiego używa się w korespondencji handlowej, podczas gdy wasze pisane są w jakimś obrzydliwym, biurokratycznym, napuszonym stylu, który sam przez się może już zrazić adresata i przepełnić go niechęcią do używania takiego języka urzędu.

(„Kurier Polski").

Kronika.

Izba przemysłowo-handlowa w Krakowie zawiadamia zainteresowanych, iż w ramach tegorocznego „Święta Gór" w Wiśle na Śląsku w dniach od 12 do 23. sierpnia b. r. urządzoną będzie wystawa przemysłu ludowego w formie stoisk-kramów w Parku Uzdrowiskowym.

Bliższe szczegóły otrzymać można w Izbie przemysłowo-handlowej w Krakowie lub bezpośrednio w Komitecie „Tygodnia Gór" w Wiśle, Wisła, Dom Uzdrowiskowy.

EKSPORT DROGĄ MORSKĄ.

Izba przemysłowo-handlowa w Krakowie przypomina eksporterom tutejszego okręgu o obowiązku znakowania (zgodnie z ustawą o oznaczaniu wagi na ładunkach przewożonych na statkach) przesyłek, wysyłanych przez Gdynię, a ważących 1000 kg. lub więcej. Byłoby także wskazanym znakowanie przesyłek o wadze niższej wprawdzie jak 1000 kg., nasuwających jednak rozmiarami swymi przypuszczenie, iż ważą 1000 kg. lub więcej. Zastosowanie się do powyższych wskazań uchroni eksporterów od kosztów znakowania w Gdyni oraz od wstrzymywania przesyłki celem sprawdzenia wagi.

PRZETARGI.

Izba przemysłowo-handlowa w Krakowie zawiadamia, iż zostały rozpisane przetargi: przez Więzienie w Krakowie na dostawę większej ilości różnych artykułów spożywczych oraz przez Dyrekcję Okręgową Kolei Państwowych Wydział Drogowy na szereg prac budowlanych.

Bliższe szczegóły do przeglądnięcia w biurze Izby (Długa 1).

PŁATNOŚĆ PODATKÓW W SIERPNIU.

W sierpniu płatne są następujące podatki: do 25. sierpnia: zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy od obrotu za 1937 r. w wysokości podatku przypadającego od obrotu osiągniętego w lipcu przez wszystkie przedsiębiorstwa, obowiązane do publicznego ogłaszania sprawozdań o swych operacjach, lub do składania sprawozdań do zatwierdzenia, a z innych przedsiębiorstw — przez przedsiębiorstw I i II kategorii, oraz przemysłowe I—V kategorii, prowadzące prawidłowe księgi handlowe;

do 15 sierpnia: zaliczka kwartalna na podatek przemysłowy od obrotu przez płatników nie prowadzących prawidłowych ksiąg handlowych za II kwartał b. r. — w wysokości conajmniej 1/5 kwoty podatku wymierzonego za ubiegły rok kalendarzowy;

do 7 sierpnia: podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, wypłaconych przez służbodawcę w lipcu r.b.

Ponadto płatne są w sierpniu zaległości odroczone, lub rozłożone na raty z terminem płatności w tym miesiącu oraz podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy płatnicze z terminem płatności również w tym miesiącu.

O BEZPOŚREDNIE UDZIELANIE URZĘDOM SKARBOWYM INFORMACYJ O OBROTACH.

Według relacyj płatników, poszczególne urzędy skarbowe zwracały się do nich ostatnio z żądaniem wskazania w ciągu krótkiego czasu, jakie były rozmiary obrotów, dokonanych z odbiorcami, których przedsiębiorstwa znajdują się na terenie owych urzędów.

Niejednokrotnie zdarzało się, iż żądania takie kierowały pod adresem firm również urzędy skarbowe, działające poza obszarem Izby skarbowej, na której terenie znajdują się dane firmy.

Zdaniem izb hadlowych żądania odnośnych urzę-

dów pozostają w **niewątliwej kolizji z faktem,** że w wyniku zarządzeń min. skarbu tryb zbierania informacyj uległ **skoncentrowaniu,** wskutek czego izby skarbowe periodycznie otrzymują od większości firm szczegółowe wykazy odbiorców .

Koncentracja owych informacyj zezwala skolei na bezpośrednie udzielanie urzędom skarbowym potrzebnych im wiadomości, bez potrzeby obarczania pracą informacyjną tych samych przedsiębiorstw przemysłowych, które uczyniły już zadość obowiązkowi, ustalonemu w art. 60 ordynacji podatkowej. Jak wynika z paragrafu 73 instrukcji podatkowej, komunikowanie zebranych wiadomości urzędom skarbowym należy do obowiązku biur informacyjnych przy izbach skarbowych.

WAŻNE DLA EKSPORTERÓW DO SZWAJCARII I. I

W związku z podpisanym w ostatnich dniach z mocą obowiązującą od dnia 1 lipca br. układem płatniczym polsko-szwajcarskim, cały obrót towarowy polsko-szwajcarski będzie odbywał się na zasadzie kompensat. Zasadniczo importer i eksporter polski ma prawo wolnego wyboru w wyszukiwaniu partnera z tym jednak, że każda transakcja musi być zatwierdzona przez władze polskie oraz władze szwajcarskie. Po stronie polskiej zatwierdzeniem transakcyj jak i przeprowadzeniem rozrachunku z ich tytułu zajmować się będzie na razie Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego (ewentualnie w przyszości Polski Instytut Rozrachunkowy), przy czym wspomniane Towarzystwo przesyłać będzie zgłoszony wniosek do akceptacji szwajcarskiej Verrechnungsstelle w Zurychu. W myśl porozumienia technicznego polsko - szwajcarskiego przy zgłaszaniu transakcyj należy wskazywać 3-ch partnerów każdej transakcji, tj. importera polskiego, eksportera polskiego, dostawcę szwajcarskiego.

Szczegóły techniczne, dotyczące rozrachunku, będą ogłoszone przez Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego, Instytut jednak pragnie zwrócić uwagę na fakt, że nie wszystkie towary eksportowane będą mogły być w omówiony wyżej sposób wiązane z importem towarów szwajcarskich do Polski. Mianowicie istnieje specjalna kategoria towarów, przy których wywozie transakcje kompensacyjne nie będą dowolnie zawierane przez eksporterów polskich, a jedynie zgłaszane w instytucji, jaką wskaże Ministerstwo Przemysłu i Handlu, która będzie z kolei przeprowadzać rozrachunek z tytułu wspomnianego eksportu z pewnymi kategoriami towarów szwajcarskich do Polski.

Instytucją taką ma być Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego, przy czym ustalona obecnie lista towarów wykluczonych z prywatnych transakcyj kompensacyjnych po stronie eksportu jest następująca: grzyby świeże, suszone, pierze i puch nieoczyszczone, szczecina, jelita, żołądki cielęce, pęcherze, skóry surowe, węgiel, drewno surowe, drewno tarte, fryzy dębowe, cynk, bibułka papierosowa, nasiona buraków, marchwi, koniczyny i inne niewymienione, groch, przędza lniana, przędza bawełniana, przędza jutowa, tkaniny jutowe.

Lista towarów może ulegać zmianie w każdym bądź jednak razie podane powyżej towary nie będą mogły stanowić przedmiotu prywatnych transakcyj kompensacyjnych ze Szwajcarią w ciągu III-go kwartału r. b.

* * *

Państwowy Instytut Eksportowy przypomina wszystkim eksporterom raków, grzybów, szczeciny, włosia końskiego, jelit, żołądków cielęcych, pierza i puchu, piór ozdobnych i podobnych artykułów — o obowiązku odstępowania dewiz i walut zagranicznych, otrzymywanych za wywieziony towar Bankom Dewizowym w myśl Dekretu Prezydenta R. P. z dnia 7 maja 1936 r. i rozporządzenia wykonawczego Ministra Skarbu z dnia 24 lipca 1936 roku (§ 19). Obowiązkowi temu podlegają również eksporterzy, wysyłający zagranicę drobne ilości wymienionych artykułów w przesyłkach nieprzekraczających wartości zł. 50, gdyż zwolnienie od konieczności uzyskania zaświadczeń walutowych nie zwalnia od obowiązku odprowadzenia dewiz, uzyskanych z eksportu do Banku Dewizowego. Instytut zwraca uwagę, że Inspektorat Dewizowy będzie kontrolował, czy obowiązek ten został przez poszczególnych eksporterów spełniony.

OZNACZANIE WAGI, WYMIARU I MIEJSCA POCHODZENIA ŚWIEC.

W swoim czasie rozważany był na terenie Związku Izb. P. H. projekt rozporządzenia o oznaczaniu wagi, miejsca pochodzenia i wymiaru świec w obrocie handlowym. Do projektu tego Izba lwowska zajęła wówczas zasadniczo stanowisko pozytywne. Sprawa ta jednak straciła wówczas na aktualności, ponieważ równocześnie omawiany był na terenie Związku Izb projekt ustawy o nadaniu normom Polskiego Komitetu Normalizacyjnego mocy powszechnie obowiązującej i Związek Izb stanął wówczas na stanowisku, że projekt rozporządzenia o obrocie świecami winien znaleźć rozwiązanie w trybie rozporządzenia wykonawczego co do wspomnianej ustawy. Ponieważ jednak i projekt wspomnianej ustawy dotychczas nie został zrealizowany, a kwestia unormowania sprzedaży świec domaga się rozwiązania, przemysł naftowy zainteresowany w tej sprawie jako producent parafiny, wystąpił wobec ministerstwa przemysłu i handlu z własnym projektem rozporządzenia o oznaczaniu wagi, miejsca pochodzenia i wymiaru świec w obrocie handlowym. Projekt ten opracowany został w oparciu o wnioski i postulaty, zgłoszone przez Izbę lwowską, przy sposobności opiniowania wspomnianego

wyżej projektu rozporządzenia o obrocie świecami. Opracowany przez przemysł naftowy projekt rozporządzenia przesłany został przez ministerstwo przemysłu i handlu Związkowi Izb przemysłowo-handlowych, celem zajęcia stanowiska. Izba lwowska jako referentka tej sprawy na terenie Związku Izb ustosunkowała się pozytywnie do tego projektu, gdyż uwzględnia on wnioski i postulaty w swoim czasie przez Izbę w tej sprawie zgłoszone, z drugiej zaś strony uzyskał on w swej zasadniczej strukturze aprobatę przemysłu świeczkarskiego. Równocześnie Izba zgłosiła w porozumieniu z przemysłem naftowym i świeczkarskim szereg poprawek do poszczególnych postanowień tego projektu, podkreślając z całą stanowczością konieczność wyeliminowania t.zw. „hydrolitu" z produkcji świeczkarskiej, jako nie przedstawiającego żadnej istotnej wartości dla jakości świec, a z drugiej strony rugującego parafinę z przemysłu świeczkarskiego. Stanowisko Związku Izb w tej sprawie dotychczas nie zostało jeszcze skrystalizowane.

Nr Apr. Ceny 135/37.

OBWIESZCZENIE.

Zarządzenie Prezydenta miasta w stoł. król. m. Krakowie z dnia 1 sierpnia 1937 r. w sprawie cen maksymanych na chleb, tłuszcze i mięso wieprzowe oraz na niektóre rodzaje wyrobów wędliniarskich.

Na zasadzie postanowień rozporządzeń Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 29 października 1929 r. (Dz. U. R. P. Nr 81 poz. 607) i z dnia 10 grudnia 1936 r. (Dz. U. R. P. Nr 92 poz. 641) oraz rozporządzenia Wojewody Krakowskiego z dnia 24 października 1935 r. Nr S. Apr. 1-12/35 w przedmiocie przekazania Prezydentowi miasta Krakowa uprawnienia do wyznaczania cen artykułów pierwszej potrzeby — po wysłuchaniu opinii miejskiej Komisji do wyznaczania cen, zarządzam, co następuje:

§ 1.

Od dnia ogłoszenia niniejszego zarządzenia aż do odwołania obowiązują na całym obszarze miasta Krakowa następujące **ceny maksymalne** na:

Pieczywo żytnie

za 1 kg chleba żytniego, jasnego z przemiału 65% — 35 gr.
za 1 kg chleba żytniego, jasnego z przemiału 70% — 33 gr.
za 1 kg. chleba żytniego, sitkowego (morawskiego) — 31 gr.
za 1 kg chleba żytniego, razowego z przemiału 95% — 29 gr.

Tłuszcze wieprzowe.

za 1 kg .słoniny (bilu) — zł. 1.90
za 1 kg s.adła (bez otoki) — zł. 2.—
za 1 kg smalcu białego — zł. 2.40
za 1 kg smalcu szarego — zł. 1.50.

Mięso wieprzowe.

za 1 kg mięsa wieprzowego od szynki I kl. zł. 2.—; II kl. zł. 1.80; III kl. zł. 1.70.
za 1 kg mięsa wieprzowego boczku I kl. zł. 1.80; II kl. zł. 1.70; III kl. zł. 1.60.
za 1 kg nerek wieprzowych — zł. 1.40
za 1 kg wątroby wieprzowej — zł. 1.—

Wyroby wędliniarskie.

za 1 kg kiełbasy surowej — zł. 1.80
za 1 kg kiełbasy wędzonej, siekanej — zł. 2.20
za 1 kg wędzonki surowej — zł. 2.20
za 1 kg wędzonki gotowanej — zł. 2.60
za 1 kg salcesonu — zł. 1.80
za 1 kg głowizny — zł. 2.60
za 1 kg kiszek w 3-ch gatunkach —— 0.80.

Ceny wyższych i mniej powszechnie używanych rodzajów wędlin pozostawia się narazie swobodnemu kształtowaniu się.

§ 2.

Chleb winien być wypiekany i sprzedawany w bochenkach wagi ½, 1 i 2 kg. lub większej, lecz w pełnych kilogramach. Na chlebie należy uwidocznić przez nalepienie kartki nazwę piekarni, gatunek, wagę oraz procentowość użytej mąki do wypieku.

§ 3.

Podane wyżej ceny obowiązują jako górna, dopuszczalna granica cen maksymalnych.

Cennik na powyższe artykuły powinien być umieszczony w lokalu sprzedającego w miejscu widocznym i dostępnym dla kupujących.

§ 4.

Winni żądania lub pobierania wyższych cen od wyżej wymienionych, będą przez Władze administracji ogólnej I instancji karani bezwzględnie aresztem do 6 tygodni lub grzywną do zł. 10.000.— na podstawie art. 4 rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 31 sierpnia 1926 r. (Dz. U. R. P. Nr 91, poz. 527), przy czym może być orzeczona konfiskata to-

Za Prezydenta miasta:
Dr. Stanisław Klimecki w.r.
Wiceprezydent miasta.

Z WYDAWNICTW.

Ukazała się w druku publikacja **Stefana Glika**, zaprzysiężonego biegłego księgowego przy Izbie Przemysłowo-Handlowej i Sądzie Okręgowym w Łodzi pod tytułem:

„Komis i Ajentura pod względem podatkowym i buchalteryjnym", wydana z zasiłkiem **Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi** przez **Koło Zaprzysiężonych Biegłych Księgowych** przy tejże Izbie.

Książka podzielona jest na 2 części, a mianowicie na: a) komis i b) ajenturę. Z kolei każda część zawiera następujące 4 rozdziały: 1) co to jest komis? (co to jest ajentura?), 2) komis (ajentura) pod względem podatkowym, 3) komis (ajentura) pod względem buchalteryjnym, 4) tekst ustaw, rozporządze, okólników i orzecznictw N. T. A. w odniesieniu do komisu i ajentury.

Wymieniona publikacja po raz pierwszy w naszym piśmiennictwie rozpatruje całokształt stosunków komisowo-ajenturowych w przystosowaniu do potrzeb życia gospodarczego.

Wobec tego, że — spośród różnych rodzajów pracy handlowej w ujęciu podatkowo-buchalteryjnym — do jednej z najbardziej trudnych trzeba zaliczyć działalność ajenta i komisanta, pojawienie się książki Stefana Glika należy uznać za bardzo aktualne i niewątpliwie będzie powitane z zadowoleniem przez zainteresowane sfery.

ZWOLNIENIE OD NALEŻNOŚCI CELNYCH SAMOCHODÓW I MOTOCYKLI JAKO RZECZY PRZESIEDLENIA.

Okólnikiem L. D. IV. 12631/3/37 Ministerstwo Skarbu ustaliło, że powstają wątpliwości, czy zaświadczenia zagranicznych władz administracyjnych, składanych przez strony przy ubieganiu się o zwolnienie od cła samochodów i motocykli, jako rzeczy przesiedlenia mogą być przez dyrekcję ceł względnie urzędy celne zwracane stronom czy też powinny być zatrzymywane. W związku z powyższym Min. Skarbu wyjaśniło, że dokumenty te należy zatrzymywać i dołączać do akt, dotyczących zwolnień celnych rzeczy przesiedlenia. Zwrot omawianych zaświadczeń nastąpić może na pisemnie uzasadnione wnioski stron pod warunkiem przedstawienia wzamian odpisów tych zaświadczeń.

PODAWANIE N-RÓW POZWOLEŃ W POKWITOWANIACH CZĘŚCIOWEGO UISZCZENIA NALEŻNOŚCI CELNYCH.

Okólnikiem L. D. IV. 14545/3/37 Min. Skarbu celem ułatwienia bankom dewizowym kontroli dokumentów przy rozpatrywaniu wniosków o przydział dewiz za sprowadzone towary zarządziło, że w pokwitowaniach częściowego uiszczenia należności celnych należy w rubryce „uwagi" wypisywać numery pozwoleń przywozu Min. Przemysłu i Handlu zastosowanych przy odprawie celnej, oraz kraj pochodzenia towarów.

POBIERANIE OSOBNYCH OPŁAT ZA WYKONYWANIE CZYNNOŚCI PRZEZ FUNKCJONARIUSZÓW CELNYCH POZA MIEJSCEM URZĘDOWYM LUB POZA CZASEM URZĘDOWYM ORAZ ZA KONWOJOWANIE I STRZEŻENIE TOWARÓW.

Okólnikiem L. D. V. 14692/3/37 Min. Skarbu przypomniało, że z dniem 15 lipca 1937 r. na zasadzie rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 16 czerwca 1937 r. osobne opłaty za wykonywanie czynności przez funcjonariuszów celnych poza miejscem urzędowym, lub poza czasem urzędowym oraz za konwojowanie i strzeżenie towaru należy pobierać zgodnie z przepisami wspomnianego rozporządzenia. Równocześnie Min. Skarbu wyjaśniło, że jeżeli w poszczególnych pozwoleniach Ministra Skarbu, na zastosowanie cła zniżonego lub zwolnienia od cła, lub w pozwoleniach na dokonanie odprawy warunkowej towarów, polecono pobrać osobno opłatę stosownie do przepisów rozporządzenia w brzmieniu z dnia 9 kwietnia 1936 r., to przy towarach zgłoszonych do odprawy celnej poczynając od dnia 15 lipca 1937 r., opłaty te należy pobierać w/g przepisów rozporządzenia z dnia 16 czerwca 1937 r. Jeżeli towar nie zostanie zgłoszony do odprawy celnej do dnia 14 lipca 1937 r. włącznie, przyznane przez Min. Skarbu ulgi w zakresie opłat wymierzanych procentowo w zależności od wysokości cła wygasają. Min. Skarbu w powołaniu się na przepisy rozporządzenia z dnia 16-go czerwca 1937 r. zawiadomiło równocześnie, że dla określonych okólnikiem kategorii towarów ustalone będą opłaty wymienione w okólniku. Opłaty związane z nadzorem nad użyciem towarów sprowadzonych z za granicy z zastosowaniem ulg celnych wymierza i pobiera urząd celny, który dokonał odprawy celnej. W przypadkach, gdy towar został przekazany do innego urzędu celnego, celem pobrania należności celnych pobiera te opłaty ten inny urząd jednocześnie z należnościami celnymi.

WYSTAWIANIE KWITÓW WYWOZOWYCH.

Okólnikiem L. D. IV. 15294/3/37 Min. Skarbu celem usunięcia rozbieżności istniejących w przepisach poleciło urzędom celnym, ażeby w kwitach wywozowych, wystawionych z tytułu wywozu za granicę, grochu, fasoli, bobu, soczewicy, wyki, peluszki, bobiku i grochu polerowanego również w połówkach skreślały odręcznie końcowe słowa „urzędach celnych" i dopisywały odręcznie „dyrekcja ceł".

UCHYLENIE ZARZĄDZEŃ, DOTYCZĄCYCH KONWENCJI GÓRNOŚLĄSKIEJ.

Okólnikiem L. D. V. 15893/3/37 Ministerstwo Skarbu zakomunikowało podległym urzędom, że z dn. 15 lipca 1937 wygasły postanowienia konwencji polsko-niemieckiej dotyczącej Górnego Śląska.

W związku z powyższym przestały obowiązywać od 15 lipca r.b. wszystkie dotychczasowe rozporządzenia, zarządzenia i okólniki, dotyczące wspomnianej konwencji.

NIESTOSOWANIE ULG CELNYCH PRZY PRZEJEŹDZIE PODRÓŻNYCH ZA PASZPORTAMI, W KTÓRYCH BĘDĄ UMIESZCZONE SPECJALNE KLAUZULE NA TERENIE DYREKCJI CEŁ W MYSŁOWICACH.

Okólnikiem L. D. IV. 12633/3/37 Min. Skarbu wyjaśniło, że z dniem 16 lipca r.b. będą wydawane przez powiatowe władze administracji ogólnej województwa śląskiego przez odpowiednie władze niemieckiej rejencji opolskiej indywidualne paszporty z ważnością na okres nie dłuższy jak do końca rb. różniące się od normalnych zagranicznych paszportów tym, że będą zaopatrzone w wyciśnięte za pomocą pieczęci

klauzule następującej treści: 1) paszport niniejszy nie uprawnia do korzystania z ulg celnych przewidzianych dla podróżnych i posiadaczy-przepustek granicznych. 2) Paszport niniejszy uprawnia do wywozu środków płatniczych w zakresie przysługującym posiadaczom przepustek granicznych. Jak wynika z treści klauzul osoby przejeżdżające przez granicę celną za tego rodzaju paszportami nie korzystają z żadnych ulg celnych stosowanych przy przejeździe normalnymi paszportami zagranicznymi, ani też z ulg celnych stosowanych przy przejeździe za przepustkami w małym ruchu granicznym. Co się tyczy wywozu środków płatniczych, to na podstawie paszportu zawierającego klauzulę oznaczoną pod 2) podróżny może wywozić środki płatnicze tylko w zakresie uprawnień przysługujących osobie przejeżdżającej przez granicę celną w małym ruchu granicznym.

W SPRAWIE CZYNNEGO OBROTU USZLACHETNIAJĄCEGO.

Okólnikiem L. D. IV. 13658/3/37 Min. Skarbu stwierdziło, że niektóre firmy, uprawiające czynny obrót uszlachetniający blachą żelazną cynowaną sprowadzoną do wyrobu puszek do konserw, przyjmują z powrotem od swych odbiorców wyprodukowane w tym obrocie puszki, które okazały się niezdatne do użytku. Przyjęte z powrotem puszki wymienione firmy zgłaszają następnie urzędowi celnemu kontrolującemu dany obrót uszlachetniający z wnioskiem o zniszczenie ich pod kontrolą celną oraz odpisanie odpowiedniej ilości blachy z konta przywozowego. W związku z powyższym Min. Skarbu wyjaśniło, że wskazane w okólniku z dnia 8 kwietnia 1936 poz. 395/36 ilości blachy cynowanej, odpisywane z konta przywozowego po wywozie 1000 sztuk blaszanek każdego wymiaru zostały ustalone z uwzględnieniem wszelkich powstających w produkcji mankamentów i że ilości te w żadnym przypadku zmniejszane być nie mogą. W innych przypadkach czynnego obrotu uszlachetniającego, przy odpisywaniu z konta przywozowego ilości blachy wywiezionej w puszkach, należy stosować normy wskazane w tym celu w zezwoleniach Min. Skarbu na dany obrót nie odpisując pozatym żadnych innych ilości blachy.

ZMIANY W KONWENCJI HANDLOWEJ POLSKO-WĘGIERSKIEJ.

Rozporządzeniem Prezydenta Rzplitej z dnia 15. lipca 1937 r. w sprawie tymczasowego wprowadzenia w życie postanowienia podpisanego w Warszawie dnia 30 czerwca 1937 r. IV protokółu dodatkowego do konwencji handlowej między Rzplitą Polską a Królestwem Węgier podpisanej w Budapeszcie dnia 26 marca 1925 r. ogłoszony został IV protokół dodatkowy do powyższej konwencji. Zgodnie z tym protokólem lista A protokułu dodatkowego zmieniona została przez postanowienie, że w pozycji 479 c tar. węgierskiej (dykty) cło przywozowe od 100 kg. wynosi 16 kor. zł., przy czym konsolidacja stawki celnej udzielona jest na okres do 30 czerwca 1938 r. Lista B protokółu dodatkowego zmieniona jest przez dodanie nowej pozycji tar. polskiej 230/2 ex d (miazga z papryki) — 30 zł. cła przywozowego od 100 kg. Równocześnie uchylone zostało postanowienie punktu 1 do pozycji 128 p. 4 aneksu do III Protokułu Dodatkowego do Konwencji Handlwej pomiędzy Rzplitą Polską a Królestwem Węgier z 26 marca 1925 r., podpisanego w Budapeszcie 30 kwietnia 1936 r.

CLENIE SERÓW POCHODZENIA NORWESKIEGO.

Rozporządzeniem Prezydenta Rzplitej z dnia 15. lipca 1937 r. ogłoszone zostało tymczasowe wprowadzenie w życie postanowień porozumienia między Polską a Norwegią w formie not, wymienionych w Warszawie dn. 18 czerwca 1937 r., w sprawie clenia serów pochodzenia norweskiego. Zgodnie z tym porozumieniem rząd Rzplitej Polskiej złożył oświadczenie, że sery miękkie, bez twardej powłoki, w opakowaniu oryginalnym, nazwane „Epoka", „Primula", „Karvi", pochodzące i przychodzące z Norwegii będą korzystały ze stawki celnej, ustanowionej protokułem taryfowym polsko-finlandzkim z daty 16 lipca 1937 dla serów miękkich bez twardej powłoki L'Avenir, Valio, Windjammer, Merkur, La Fayette i Koskenlaskija (pozycja 128 z p. 4 polskiej taryfy celnej.

Wydawca za Krak. Stow. Kupców: Samuel Schechter. Redaktor odpow. N. Józef Haller

Drukarnia Józefa Fischera, Kraków Grodzka 62. — Telefon 104-12.